Tässä lehdessä arvioidut tuotteet

MikroPC:ssä arvioidut tuotteet ovat listassa aakkostettuina. Hakukelpoiset MikroPC:n sisällysluettelot ja pdf-artikkelit löytyvät MikroPC.netistä osoitteessa www.mikropc.net.



Pikatestit

kat@talentum.fi 15.11.2001

It-ostaminen muuttuu



Uuden talouden ympäriltä on hype laantunut, ja on tunnustettu, että kyllä aikojen alusta vallinneet talouden lait pätevät riippumatta siitä käydäänkö kauppaa oravannahoilla Pielisen rannalla vai bittirahalla netissä.

Internetin tuoma muutos on kuitenkin peruuttamaton. Näin myös informaatiotekniikan hankkijalle. Se on mahdollistanut suoran kanavan ostajan ja valmistajan välille, mistä näyttävin esimerkki on nykyhetken johtava pc-valmistaja Dell. Yhtiön menestystarina ei olisi ollut mahdollista ilman internetiä.

Dellin ja muidenkin nettikaupan menestyjien toimintamalli on postimyynti. Suurten etäisyyksien USA:sta tämä toimintatapa on levinnyt kautta maailman jo ennen internetiä – ei ole siten ihme, että perinteiset postimyyntiin erikoistuneet tahot ovat nyt viimein vauhtiin päästyään nousseet myös nettikaupan menestyjiksi. Netin käyttäminen hankinta- ja tiedonhankintakanavana on tätä kautta tulossa ennemmin tai myöhemmin osaksi arkipäivää. Atk-ostokset ovat edelleen pohjoismaissakin verkkokaupan volyymikärjessä, mutta saa pian rinnalleen edulliset kulutustuotteet, kuten kirjat ja äänitteet.

Tuotteita kannattaa vertailla ennen ostosta netin avulla. Tämä pätee myös isompiin hankintoihin – it-hankintoja voi joissain tapauksissa hyvin verrata matkojen vertailuun netissä, joka onkin tällä hetkellä pohjoismaissa nettivertailuista suosituin.

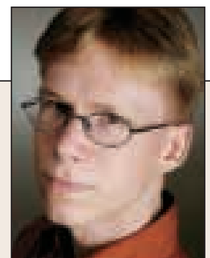
Netti ei kuitenkaan korvaa perinteisempiä kanavia tuote- ja järjestelmätiedon hankinnassa. Valitettavan usein tuote- ja yhteystiedot ovat netissä vanhentuneita tai muuten puutteellisia. On myös selvää, että valmistajien sivustot eivät tarjoa puolueetonta tietoa, vaan vetävät kotiinpäin. Siksi asiantuntijoiden mielipiteet ja kokemukset ovat yhä arvokkainta tietoa, hankittiinpa ne sitten suoraan kysymällä tai vaikkapa alan lehdistön kautta.

Olemme jättäneet tämän numeromme It-ostajan opas teemaosiosta pois merkkikohtaiset tuotetiedot lähes kokonaan ja keskittyneet työympäristöjen esittelyyn muun muassa esimerkkien avulla. Tuotetietoa löytyy muun muassa MikroPC.netistä. Pdf-arkistossa olevien lehden juttujen lukeminen on maksullisen salasanan takana muille kuin lehden tilaajille, jotka pääsevät aineistoon maksutta.

Tämän teemamme ulkopuolelle olemme jättäneet sovellusvuokrauksen eli asp:n. Se on yksi uuden it-maailman kiinnostavimmista aihepiireistä, ja palaamme siihen sitä mukaa, kun palveluita tulee tarjolle. ■

KARI TYLLILÄ

ssu@talentum.fi



HemPaq hajoaa käsiin

Tämän syksyn suuri it-uutinen, Hewlett-Packardin ja Compaqin yhdistyminen, näyttää saaneen parikin kantoa kaskeensa. Toisen kannon nimi on Hewlett toisen Packard.

Walter Hewlett kertoi Financial Timesille pitävänsä yhdistymistä liian riskialttiina, David Packard on huolissaan työntekijöistä. Yksinään suvut eivät yhdistymistä estä, mutta perustajaperheiden mielipiteellä on varmasti vaikutusta. Kun Hewlett ilmoitti vastustavansa yhdistymistä, HP:n osake nousi 17 prosenttia.

Fiorina on ensimmäinen HP:n ulkopuolelta tullut johtaja, ja nyt molemmista perheistä kuuluu ääniä hänen suurinta päätöstään vastaan. Ehkä Dave Packardin kirja "The HP Way" olisi pitänyt lukea tarkemmin.

Fortune-lehti on listannut Carly Fiorinan liike-elämän vaikutusvaltaisimmaksi naiseksi jo muutamana vuonna peräkkäin. Jos yhdistymissuunnitelmat ajautuvat karille, Fiorina pääsee vaikuttamaan jossain muussa yhtiössä.

Compaqin ja HP:n yhdistymisellä on toki puolustajansakin: muun muassa Michael Dell kannattaa yhdistymistä varovaisen optimistisesti. Toistaiseksi Veijo Compaq ei ole kommentoinut asiaa. ■

SAMI SUNDELL